



Medienmitteilung – Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

## SoftwareOne veröffentlicht Trading-Update zum dritten Quartal 2024

Stans, Schweiz | 13. November 2024 – **SoftwareOne Holding AG, ein führender globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, hat heute ein Trading-Update für das dritte Quartal 2024 veröffentlicht.**

- Der Konzernumsatz stieg im dritten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 3,1 % und in Berichtswährung um 1,4 % auf CHF 236,7 Millionen
- Der Deckungsbeitrag stieg gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 5,2 % auf CHF 153,5 Millionen, dank der weiteren Optimierung des Vertriebsnetzes
- Das bereinigte EBITDA sank gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 15,8 % auf CHF 39,2 Millionen, mit einer Margenverringering um 4 Prozentpunkte auf 16,6 %, was primär auf das unter den Erwartungen gebliebene Wachstum zurückzuführen ist
- Uneinheitliche regionale Performance mit zweistelligem Wachstum in den Regionen APAC und DACH, während die übrige EMEA-Region sowie die Regionen NORAM und LATAM aufgrund eines zurückhaltenderes Ausgabenumfeld und wegen Problemen bei der Vertriebsabwicklung nach Einführung des neuen GTM-Modells unterdurchschnittlich abschnitten. Letzteres beeinträchtigte die Fähigkeit, auf Änderungen bei den Lieferanten-Incentives zu reagieren
- Das neue Management setzt den Fokus auf die Wiederherstellung der Kundenorientierung und nachhaltiges profitables Wachstum. Dies soll durch die Lösung aktueller Umsetzungsprobleme, die Stärkung der einzelnen Länderorganisationen sowie die Reduzierung der Gemeinkosten und Managementebenen erreicht werden. Bis zum Ende des zweiten Quartals 2025 werden jährliche Kosteneinsparungen von über CHF 50 Millionen angestrebt
- Gespräche mit interessierten Parteien unter der Leitung des Transaktionsausschusses über eine mögliche Going-Private-Transaktion sind im Gange; Der Verwaltungsrat beabsichtigt den Aktionären bis Februar 2025 in Verbindung mit der Veröffentlichung der Ergebnisse des Geschäftsjahres 2024 ein attraktives Angebot zu unterbreiten oder die Gespräche abzuschliessen
- Die Prognose für das Gesamtjahr 2024 sieht ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 2 – 5 % gegenüber dem Vorjahr und eine bereinigte EBIDA-Marge von 21 – 23 % vor; Im Jahr 2025 wird eine positive Entwicklung erwartet, um die Ziele für 2026 zu erreichen: ein zweistelliges währungsbereinigtes Umsatzwachstum und eine bereinigte EBITDA-Marge von annähernd 27 %

**Raphael Erb, CEO von SoftwareOne**, sagte: «Ich arbeite seit 25 Jahren bei SoftwareOne und fühle mich dem Unternehmen sehr verbunden. SoftwareOne verfügt über ein sehr solides Fundament mit einer unvergleichlichen globalen Präsenz, engen Beziehungen zu Partnern wie Microsoft, starken wiederkehrenden Einnahmequellen und hochqualifizierten Talenten.

Unsere Ergebnisse im dritten Quartal waren enttäuschend. Dies war auf eine Kombination von Faktoren zurückzuführen, einschliesslich der überstürzten Implementierung unseres neuen GTM-Modells. Dies führte zu Problemen in der Sales Execution und beeinflusste unsere Fähigkeit, effektiv auf geänderte Incentives der Anbieter zu reagieren, wie wir es in der Vergangenheit getan haben. Ich bin überzeugt, dass das GTM-Modell der richtige Ansatz ist. Wir haben die Probleme identifiziert, und unsere oberste Priorität ist es, diese zu beheben. Gleichzeitig werden wir unsere Rollout-Pläne für die verbleibenden Märkte anpassen.

Für die Zukunft sehe ich grosse Marktchancen, da Unternehmen und Organisationen weiterhin auf Cloud und KI setzen. Es ist jedoch entscheidend, dass SoftwareOne die Agilität und Kundenorientierung

zurückgewinnt, die uns auszeichnen. In der Realität hat sich das Unternehmen in letzter Zeit zu einer eher schwerfälligen Organisation entwickelt, in welcher wir das richtige Gleichgewicht wiederherstellen müssen. Die Veränderungen, die wir vornehmen, werden unsere Mitarbeiter an der Kundenfront und unsere Ländergesellschaften stärken, indem wir die Corporate- und Overhead-Kosten reduzieren und flachere Hierarchien schaffen. Dies wird auch zu erheblichen Kosteneinsparungen führen und es uns ermöglichen, nachhaltiges profitables Wachstum voranzutreiben.»

**Rodolfo Savitzky, CFO von SoftwareOne**, ergänzte: «Wenngleich sich einige Regionen im dritten Quartal 2024 erneut dynamisch entwickelt haben, ist unsere Gesamtpformance hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Mit Operational Excellence und dem GTM-Konzept haben wir eine solide Grundlage geschaffen, und jetzt müssen wir uns voll auf die Umsetzung konzentrieren. Wir sehen bereits Fortschritte in viele Bereichen, so zum Beispiel eine deutliche Verbesserung des Deckungsbeitrags. Unser Ziel ist es nun, diese starke Umsetzung nun auf alle Bereiche des Unternehmens auszudehnen.

Wir werden auch unsere Kostenstruktur weiter anpassen, damit sie unsere verstärkte Kundenorientierung widerspiegelt. Diese Massnahmen zielen darauf ab, bis zum ersten Halbjahr 2025 jährliche Einsparungen von über CHF 50 Millionen zu erreichen, wovon voraussichtlich im vierten Quartal 2024 CHF 17 Millionen realisiert werden.

Im Geschäftsverlauf des vierten Quartals sind wir nun zuversichtlich, unsere revidierte Prognose eines Umsatzwachstums von währungsbereinigt 2 – 5 % gegenüber dem Vorjahr sowie eine bereinigte EBIDA-Marge von 21 – 23 % des Umsatzes zu erreichen.»

## Kennzahlen – Konzern

CHF Mio.	Q3 2024	Q3 2023	% Δ	% Δ (kWk)	9M 2024	9M 2023	% Δ	% Δ (kWk)
Software & Cloud Marketplace	119,9	121,0	(0,9)%	0,4%	405,6	397,6	2,0%	4,4%
Software & Cloud Services	116,9	112,4	4,0%	6,0%	361,0	342,7	5,4%	7,4%
<b>Total Umsatzerlöse</b>	<b>236,7</b>	<b>233,4</b>	<b>1,4%</b>	<b>3,1%</b>	<b>766,6</b>	<b>740,2</b>	<b>3,6%</b>	<b>5,8%</b>
Lieferkosten	(83,2)	(85,4)	(2,6)%	(0,5)%	(253,9)	(263,6)	(3,7)%	(2,1)%
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>153,5</b>	<b>148,0</b>	<b>3,7%</b>	<b>5,2%</b>	<b>512,8</b>	<b>476,7</b>	<b>7,6%</b>	<b>10,1%</b>
VtGK	(114,4)	(100,1)	14,2%	15,2%	(351,7)	(317,0)	11,0%	13,7%
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>39,2</b>	<b>47,9</b>	<b>(18,3)%</b>	<b>(15,8)%</b>	<b>161,0</b>	<b>159,6</b>	<b>0,9%</b>	<b>3,2%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>16,6%</i>	<i>20,5%</i>	<i>(4,0)pp</i>	<i>–</i>	<i>21,0%</i>	<i>21,6%</i>	<i>(0,6)pp</i>	<i>–</i>

## Wichtige Entwicklungen im dritten Quartal 2024

### Konzernergebnis unter den Erwartungen

Auf Konzernebene stieg der Umsatz im dritten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 3,1 % und in Berichtswährung um 1,4 % auf CHF 236,7 Millionen, im Vergleich zu CHF 233,4 Millionen im Vorjahreszeitraum.

Die Aufwertung des CHF insbesondere gegenüber dem Euro, dem US-Dollar und dem Brasilianischen Real resultierte in einem negativen Wechselkurseffekt von 1,7 Prozentpunkten auf Konzernumsatzebene.

Das unter den Erwartungen liegende Umsatzwachstum spiegelt den Verlust an Verkaufsdynamik infolge der beschleunigten Einführung des GTM-Modells im Juli auf den wichtigsten Märkten wider, welche die Fähigkeit des Unternehmens beeinträchtigte, effektiv auf Veränderungen bei den Lieferanten-Incentives zu reagieren. Hinzu kam das vorsichtigere Ausgabeverhalten der Kunden in Schlüsselmärkten.

Auf Konzernebene sank das bereinigte EBITDA im dritten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 15,8 % auf CHF 39,2 Millionen, im Vergleich zu CHF 47,9 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die bereinigte EBITDA-Marge ging gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 4,0 Prozentpunkte zurück; dies reflektiert einen gestiegenen Deckungsbeitrag, der durch höhere Vertriebsgemeinkosten (VtGK) aufgrund von GTM-bezogenen Investitionen und höheren Gemeinkosten jedoch teilweise wieder ausgeglichen wurde.

#### Umsetzung der GTM-Transformation

Anfang 2024 führte SoftwareOne eine globale GTM-Transformation ein, um die Vertriebsressourcen besser auf die Bedürfnisse der verschiedenen Kundensegmente abzustimmen und die Produktivität im Vertrieb zu steigern. Im Rahmen des Modells werden Grossunternehmen und Konzerne von Kundenberatern betreut – wobei die Pflege bestehender Beziehungen und Akquise neuer Kunden unterschiedliche Rollen darstellen – die von spezialisierten Vertriebs- und Technikexperten unterstützt werden. Derweil werden KMU durch einen Innenvertrieb bedient, was unter anderem über digitale Vertriebszentren geschieht.

Die Umsetzung des Modells begann gegen Ende des zweiten Quartals 2024 in Schlüsselmärkten wie NORAM, DACH, Grossbritannien und Irland, Mexiko, Brasilien sowie Indien. Dies führte unter anderem zu einer Neudefinierung von Vertriebsrollen, zu internen Umstellungen, zur Neuverteilung bestimmter Kundenaccounts, zu Neueinstellungen und zum Ausscheiden von Mitarbeitenden. Gleichzeitig wurden im Juni digitale Vertriebszentren in Nashville und Barcelona eröffnet, was die Einarbeitung neuer Mitarbeiter, deren Befähigung zur Förderung des Nettoneugeschäfts und zur Übernahme bestehender Kundenaccounts erforderte. Dieser beschleunigte Zeitplan führte im Laufe des dritten Quartals 2024 insbesondere in NORAM, Grossbritannien und Mexiko zu erheblichen Problemen bei der Vertriebsabwicklung, was verpasste Verkaufsgemeinkosten und eine unbefriedigende Quotenerfüllung zur Folge hatte.

Unter der Leitung des neuen CEO wurden umfassende und entschlossene Massnahmen ergriffen, um die unmittelbaren Auswirkungen abzufedern, Neugeschäft zu generieren und die Probleme so schnell wie möglich zu lösen.

### Uneinheitliche regionale Performance

#### Umsatz nach Regionen<sup>1</sup>

CHF Mio.	Q3 2024	Q3 2023	% Δ (kWk)	9M 2024	9M 2023	% Δ (kWk)
DACH	69,2	62,7	11,3%	225,8	217,0	5,6%
Übrige EMEA-Region	68,2	74,0	(6,5)%	222,5	226,9	0,8%
NORAM	29,8	36,0	(15,4)%	115,0	111,8	5,4%
LATAM	21,4	24,3	(6,1)%	74,9	72,0	4,6%
APAC	44,3	35,9	24,3%	120,7	108,2	14,8%
Konzern, Fremdwährungen und Sonstiges	3,9	0,5	–	7,7	4,4	–
<b>Konzern</b>	<b>236,7</b>	<b>233,4</b>	<b>3,1%</b>	<b>766,6</b>	<b>740,2</b>	<b>5,8%</b>

Nach Regionen stieg der Umsatz in DACH im dritten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 11,3 % auf CHF 69,2 Millionen, im Vergleich zu CHF 62,7 Millionen im Vorjahreszeitraum. Dabei glich die starke Dynamik bei den anderen ISVs und Services den Rückgang im Microsoft-Geschäft aus. Die Performance profitierte davon, dass im September mehrere Schlüsselkunden aus dem Segment der Grossunternehmen und dem öffentlichen Sektor gewonnen werden konnten.

In der übrigen EMEA-Region sank der Umsatz im dritten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 6,5 % auf CHF 68,2 Millionen, verglichen mit CHF 74,0 Millionen im

<sup>1</sup> DACH und die übrige EMEA-Region werden künftig aufgrund der IFRS-Anforderungen nach der Aufteilung der operativen Führung Anfang 2024 getrennt ausgewiesen.

Vorjahreszeitraum. Dies war vor allem auf die schwachen Ergebnisse in Grossbritannien und Irland zurückzuführen, die durch ein vorsichtigeres Kaufverhalten der Kunden und Probleme bei der GTM-bezogenen Vertriebsabwicklung beeinflusst wurden. Nach einem starken zweiten Quartal 2024 war das Ergebnis in Südeuropa vor allem aufgrund der Performance in Frankreich leicht rückläufig, obwohl das Segment Services ein starkes zweistelliges Wachstum aufwies.

In der Region NORAM sank der Umsatz im dritten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 15,4 % auf CHF 29,8 Millionen, im Vergleich zu CHF 36,0 Millionen im Vorjahreszeitraum. Das Wachstum fiel über die Geschäftsbereiche hinweg negativ aus, was auf die Vertriebsabwicklung zurückzuführen ist.

In der Region LATAM sank der Umsatz im dritten Quartal 2024 nach der starken Performance im zweiten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 6,1 % auf CHF 21,4 Millionen, im Vergleich zu CHF 24,3 Millionen im Vorjahreszeitraum. Das Umsatzwachstum in Kolumbien wurde weiterhin durch den Wegfall eines Grossauftrages im Bereich Managed Services beeinträchtigt, während in Mexiko Probleme in der Vertriebsabwicklung und eine erhöhte Mitarbeiterfluktuation ebenfalls zu einem schwachen Quartalsergebnis führten.

Die Region APAC verzeichnete im dritten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt ein starkes Umsatzwachstum von 24,3 % auf CHF 44,3 Millionen, im Vergleich zu CHF 35,9 Millionen im Vorjahreszeitraum. Diese starke Performance erstreckte sich über die Geschäftsbereiche und Schlüsselmärkte in der gesamten Region hinweg. Trotz des nach wie vor schwierigen Wirtschaftsumfelds lieferte China ein positives Umsatzwachstum, was durch die Übernahme von Mediasoft unterstützt wurde. Andere wichtige Märkte wie Hongkong, Indien und Malaysia wuchsen zweistellig.

### Starke Dynamik bei anderen ISVs

#### Software & Cloud Marketplace

#### Kennzahlen – Software & Cloud Marketplace

CHF Mio.	Q3 2024	Q3 2023	% Δ (kWk)	9M 2024	9M 2023	% Δ (kWk)
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>119,9</b>	<b>121,0</b>	<b>0,4%</b>	<b>405,6</b>	<b>397,6</b>	<b>4,4%</b>
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>104,6</b>	<b>104,2</b>	<b>1,6%</b>	<b>357,1</b>	<b>343,1</b>	<b>6,5%</b>
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>87,3%</i>	<i>86,1%</i>	<i>1,2pp</i>	<i>88,0%</i>	<i>86,3%</i>	<i>1,7pp</i>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>52,5</b>	<b>63,2</b>	<b>(15,0)%</b>	<b>195,9</b>	<b>199,0</b>	<b>0,6%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>43,8%</i>	<i>52,2%</i>	<i>(8,4)pp</i>	<i>48,3%</i>	<i>50,1%</i>	<i>(1,8)pp</i>

Im Geschäftsbereich Software & Cloud Marketplace stieg der Umsatz im dritten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 0,4 % auf CHF 119,9 Millionen, im Vergleich zu CHF 121,0 Millionen im Vorjahreszeitraum.

Der Bruttoumsatz im Microsoft-Geschäft belief sich im dritten Quartal 2024 auf USD 4,7 Milliarden, was einem Anstieg um 6,8% im Vergleich zum dritten Quartal 2023<sup>2</sup> entspricht. Die Umsatzerlöse sanken im dritten Quartal 2024, da die Reduzierung von Incentives und Probleme bei der Umsetzung des GTM-Modells die Fähigkeit des Unternehmens beeinträchtigten, effektiv auf die Incentive-Änderungen zu reagieren.

Nach einem starken Start im ersten Halbjahr 2024 hat SoftwareOne im dritten Quartal 2024 rund 120'000 neue Copilot-Nutzer hinzugefügt, sodass die Zahl der Nutzer zum 30. September bei über 720'000 lag. Ausserdem wurden im dritten Quartal 150 neue Serviceverträge abgeschlossen. Besonders stark ausgeprägt war die Verkaufsdynamik bei den CSP-Kunden des Unternehmens.

<sup>2</sup> Basierend auf den von Microsoft auf USD 4,4 Milliarden angepassten Bruttoumsatz für Q3 2023

Das Umsatzwachstum bei anderen ISVs blieb im dritten Quartal 2024 im zweistelligen Bereich und profitierte von einer stärkeren Fokussierung auf priorisierte Partner.

Der Deckungsbeitrag stieg im dritten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 1,6 % auf CHF 104,6 Millionen, verglichen mit CHF 104,2 Millionen im Vorjahreszeitraum, was einer höheren Marge von 87,3 % entspricht.

Das bereinigte EBITDA sank im dritten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 15,0 % auf CHF 52,5 Millionen, im Vergleich zu CHF 63,2 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die bereinigte EBITDA-Marge verringerte sich auf 43,8 %, verglichen mit 52,2 % im Vorjahreszeitraum. Dieser Rückgang reflektiert gesteigerte Verkaufsressourcen und VtGK-Zuteilung.

#### Software & Cloud Services

#### Kennzahlen – Software & Cloud Services

CHF Mio.	Q3 2024	Q3 2023	% Δ (kWk)	9M 2024	9M 2023	% Δ (kWk)
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>116,9</b>	<b>112,4</b>	<b>6,0%</b>	<b>361,0</b>	<b>342,7</b>	<b>7,4%</b>
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>48,9</b>	<b>43,9</b>	<b>13,6%</b>	<b>155,7</b>	<b>133,6</b>	<b>19,6%</b>
<i>Deckungsbeitrag (% des Umsatzes)</i>	<i>41,9%</i>	<i>39,0%</i>	<i>2,8pp</i>	<i>43,1%</i>	<i>39,0%</i>	<i>4,1pp</i>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>5,5</b>	<b>1,3</b>	<b>313,7%</b>	<b>23,3</b>	<b>8,4</b>	<b>181,9%</b>
<i>Bereinigte EBITDA-Marge (% des Umsatzes)</i>	<i>4,7%</i>	<i>1,2%</i>	<i>3,5pp</i>	<i>6,4%</i>	<i>2,5%</i>	<i>4,0pp</i>

Software & Cloud Services erzielte im dritten Quartal 2024 währungsbereinigt im Vergleich zum Vorjahr ein Umsatzwachstum von 6,0 % auf CHF 116,9 Millionen gegenüber CHF 112,4 Millionen im Vorjahreszeitraum. Das Wachstum wurde von Cloud Services und SAP Services angetrieben.

Der Fokus auf Cross-Selling hielt an: 75 % des Umsatzes der vergangenen zwölf Monate (bis 30. September 2024) wurden mit rund 16'300 Kunden erzielt, die sowohl Software als auch Dienstleistungen einkaufen; im Vorjahreszeitraum waren es 15'800 Kunden.

Der xSimple-Umsatz<sup>3</sup> stieg im dritten Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr währungsbereinigt um 9 %, was auf die anhaltende Umstellung der Kunden auf das CSP-Modell zurückzuführen ist.

Der Deckungsbeitrag erhöhte sich im dritten Quartal 2024 auf CHF 48,9 Millionen, wobei sich die Marge von 39,0 % im Vorjahr auf 41,9% im Berichtszeitraum verbesserte. Ausschlaggebend für diese Entwicklung war die weitere Optimierung des Vertriebsnetzes.

Das bereinigte EBITDA belief sich im dritten Quartal 2024 auf CHF 5,5 Millionen nach CHF 1,3 Millionen im Vorjahreszeitraum. Die Marge stieg gegenüber dem Vorjahrjahreszeitraum von 1,2 % auf 4,7 %, was einem hohen Deckungsbeitrag und einer guten Operating Leverage Ratio im Zuge der weiteren Skalierung des Geschäfts sowie einer günstigeren Zuteilung der VtGK-Kosten zu verdanken war.

#### Kundenorientierung und Kostensenkung

SoftwareOne wird die folgenden Massnahmen umsetzen, um die Kundenorientierung wieder zu stärken und nachhaltiges profitables Wachstum zu fördern:

- Einarbeitung und Schulung von Mitarbeitenden in neuen Funktionen sowie Fokussierung auf die Generierung von Neugeschäft in Ländern, die nach der GTM-Einführung von Problemen bei der Vertriebsabwicklung betroffen sind;

<sup>3</sup>Dies bezieht sich auf den von Software & Cloud Marketplace und Services für AzureSimple, 365 Simple und AWS ausgewiesenen Umsatz

- Schrittweises Vorgehen bei der Umstellung der verbleibenden Märkte auf das GTM-Modell, wobei die Umstellung in den übrigen EMEA-Regionen sowie in der Region APAC bis zum Ende des ersten bzw. vierten Quartals 2025 abgeschlossen sein soll;
- Die einzelnen Ländereinheiten sollen gestärkt und befähigt werden, und Verantwortung für ihre Gewinn- und Verlustrechnung tragen, während die Führungsebenen und Gemeinkosten des Unternehmens reduziert werden, um eine schlanke Unternehmensstruktur mit einer agilen Frontline zu fördern; und ein Effizienzprogramm mit dem Ziel, bis zum Ende des zweiten Quartals 2025 jährliche Kosteneinsparungen von mehr als CHF 50 Millionen zu erzielen, einschliesslich einer Reduzierung der Executive-Board-Kosten um die Hälfte im Vergleich zu 2024. Das Unternehmen erwartet jährliche Einsparungen von CHF 17 Millionen bis zum Ende des vierten Quartals 2024.

### **Ernennung von Oliver Berchtold zum President Software & Cloud**

Oliver Berchtold, der seit 2004 in verschiedenen Funktionen bei SoftwareOne tätig ist und derzeit Regional Services Lead DACH ist, wurde zum 01. Dezember 2024 zum neuen President Software & Cloud und Geschäftsleitungsmitglied ernannt. Er ersetzt Bernd Schlotter, der sich entschlossen hat, das Unternehmen zu verlassen. Der Verwaltungsrat dankt ihm für die geleistete Arbeit und wünscht ihm für die Zukunft alles Gute.

### **Anhaltende Gespräche über eine mögliche Going-Private-Transaktion**

Der Verwaltungsrat wiederholt, dass die vom Transaktionsausschuss geführten Gespräche mit interessierten Parteien über eine mögliche Going-Private-Transaktion voranschreiten, sich aber angesichts des allgemeinen Geschäftsumfelds weiterhin herausfordernd gestalten.

Der Verwaltungsrat beabsichtigt den Aktionären bis zur Veröffentlichung der Ergebnisse des Geschäftsjahres 2024 im kommenden Februar ein attraktives Angebot zu unterbreiten oder die Gespräche abzuschliessen.

### **Finanzprognose**

Im Einklang mit der Ankündigung am 31. Oktober 2024 gibt SoftwareOne für das Gesamtjahr 2024 folgende Prognose ab:

- Währungsbereinigtes Wachstum des Konzernumsatzes um 2 – 5 %;
- Bereinigte EBITDA-Marge von 21 – 23 % des Umsatzes;
- Dividendenausschüttungsquote von 30 – 50 % des bereinigten Jahresgewinns.

Für 2026 strebt SoftwareOne ein zweistelliges Umsatzwachstum auf währungsbereinigter Basis und eine bereinigte EBITDA-Marge von annähernd 27 % an. Das Unternehmen erwartet für 2025 positives Umsatzwachstum und eine Verbesserung der bereinigten EBITDA-Marge getrieben von Kosteneinsparungen. Die Prognose für 2025 wird mit der Publikation der Resultate für das Gesamtjahr 2024 im kommenden Februar bestätigt werden.

## Überleitung – berichtetes zu bereinigtem EBITDA

CHF Mio.	Q3 2024	Q3 2023	9M 2024	9M 2023
<b>Berichtetes EBITDA</b>	<b>12,4</b>	<b>21,6</b>	<b>94,6</b>	<b>112,9</b>
Auswirkung der Änderung bei der Umsatzrealisierung von Microsoft Enterprise Agreements	0,2	0,3	0,1	0,8
Aktienbasierte Vergütung	–	–	–	–
Integrationskosten, M&A- und Earn-Out-Kosten	4,0	8,1	9,2	15,9
Restrukturierungskosten Operational Excellence	4,1	9,5	13,5	22,0
Restrukturierungskosten GTM	12,4	–	26,7	–
Einstellen der vertikalen Cloud-Lösung MTWO	2,9	–	7,1	–
Russland-bezogener Verlust	–	–	–	(0,3)
Andere nicht wiederkehrende Posten	3,1	8,4	3,8	8,4
Auswirkung ausserordentlicher Rückstellungen für überfällige Forderungen <sup>4</sup>	–	–	6,0	–
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>39,2</b>	<b>47,9</b>	<b>161,0</b>	<b>159,6</b>

## TRADING-UPDATE-UNTERLAGEN ZUM DRITTEN QUARTAL 2024

Die Trading-Update-Unterlagen zum dritten Quartal 2024 finden Sie auf der Website von SoftwareOne im [Results Center](#).

## TELEFONKONFERENZ FÜR INVESTOREN, ANALYSTEN UND DIE MEDIEN

Für Investoren, Analysten und die Medien findet heute um 9:00 Uhr MEZ ein Webcast mit Raphael Erb, CEO, und Rodolfo Savitzky, CFO, statt, der über den Link [Audio-Webcast](#) aufgerufen werden kann.

Wenn Sie aktiv an der Fragerunde teilnehmen möchten oder sich nicht über den Webcast zuschalten können, haben Sie die Möglichkeit, uns 10 – 15 Minuten vor Beginn der Konferenz unter den folgenden Nummern zu kontaktieren:

Schweiz/Europa: +41 22 595 47 28

Vereinigtes Königreich: +44 1 212 81 80 04

USA: +1 718 705 87 96

Der Webcast wird archiviert und ein digitales Playback steht ab ca. zwei Stunden nach der Veranstaltung im [Results Center](#) zur Verfügung.

## KONTAKT

Anna Engvall, Investor Relations

Tel. +41 44 832 41 37, [anna.engvall@softwareone.com](mailto:anna.engvall@softwareone.com)

FGS Global, Media Relations

Tel. +41 44 562 14 99, [press.softwareone@fgsglobal.com](mailto:press.softwareone@fgsglobal.com)

<sup>4</sup> Bezieht sich auf Forderungen, die seit mehr als 180 Tagen überfällig sind und rechtlich angefochten werden, weshalb SoftwareOne in einem konservativen Ansatz die Wahrscheinlichkeit der Durchsetzung auf Null reduziert hat

## ÜBER SOFTWAREONE

SoftwareOne ist ein führender globaler Anbieter von Software- und Cloud-Lösungen, der die Art und Weise, wie Unternehmen alles in der Cloud erstellen, kaufen und betreiben, neu definiert. SoftwareOne unterstützt seine Kunden bei der Migration und Aktualisierung ihrer Arbeitsabläufe und Anwendungen und optimiert gleichzeitig ihre Software- und Cloud-Umgebungen, damit sie den Mehrwert der Technologie voll ausschöpfen können. Die rund 9'300 Mitarbeiter des Unternehmens sind bestrebt, ein Portfolio von 7'500 Softwamarken in über 60 Ländern anzubieten. SoftwareOne hat seinen Hauptsitz in der Schweiz und ist an der SIX Swiss Exchange unter dem Tickersymbol SWON kotiert. Besuchen Sie uns auf [www.softwareone.com](http://www.softwareone.com)

SoftwareOne Holding AG, Riedenmatt 4, CH-6370 Stans

## HINWEIS BEZÜGLICH ZUKUNFTSGERICHTETER AUSSAGEN

*Diese Medienmitteilung kann bestimmte «zukunftsgerichtete Aussagen» in Bezug auf das Geschäft, die Entwicklung und die wirtschaftliche Leistung der Gruppe enthalten. Diese Aussagen können einer Reihe von Risiken, Unsicherheiten und anderen wichtigen Faktoren unterliegen, wie zum Beispiel höhere Gewalt, Wettbewerbsentwicklung, gesetzgeberische sowie regulatorische Entwicklungen, globale, makroökonomische und politische Trends, die Fähigkeit der Gruppe, die zur Generierung von Umsätzen und Führung der Geschäftstätigkeiten notwendigen Mitarbeiter anzuwerben und zu halten, Wechselkursschwankungen und allgemeine Finanzmarktbedingungen, Änderungen der Rechnungslegungsstandards oder Bilanzierungsrichtlinien, die Verzögerung oder Verhinderung beim Einholen behördlicher Genehmigungen, technische Entwicklungen, Rechtsstreitigkeiten oder nachteilige Berichterstattung. All diese Punkte können dazu führen, dass die tatsächliche Entwicklung und die Ergebnisse erheblich von den Aussagen in dieser Medienmitteilung abweichen. SoftwareOne übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen zu aktualisieren oder zu ändern.*